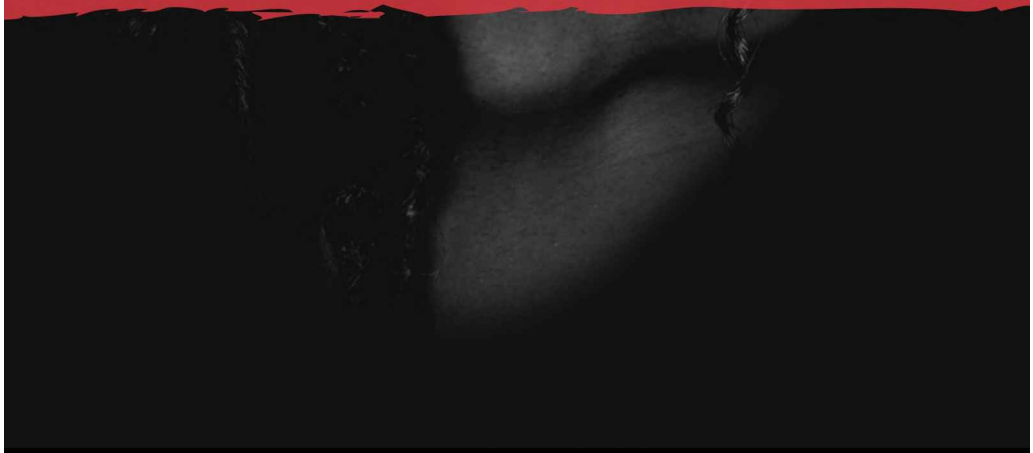
Analizați și influențați secretele întunecate ale oamenilor folosind limbajul corpului, psihologia umană, persuasiunea subliminală și NLP.

# Psihologie întunecată



KIM MADISON

# Psihologie întunecată

Secretul întunecat de a analiza și influența pe oricine folosind limbajul corpului, psihologia umană, persuasiunea subliminală și NLP

# Introducere

În cartea mea "Persuasiune" sunt abordate diferitele moduri în care am fost convinși. Este posibil ca mulți dintre noi să fi trecut prin viață fără să ne dăm seama că am fost convinși și manipulați de multe ori. Pagubele provocate de această manipulare pot dura o veșnicie și sunt greu de recuperat. Odată ce vă dați seama de modul în care alții vă pot convinge în mod subliminal, vă puteți proteja mai bine de aceste tactici în viitor pentru a vă menține independența și a vă îndepărta de influența altora.

Este important să vă amintiți că, prin înțelegerea acestor concepte, sunteți mai bine echipat pentru a le identifica și a vă apăra împotriva lor, iar noile dvs. cunoștințe nu ar trebui să se refere la modul în care puteți folosi aceleași tactici pentru a-i manipula pe alții. Există o diferență între manipularea rău intenționată și încercarea de a convinge pe cineva de altceva. Nu vreți să păcăliți pe cineva să facă ceva pentru dvs. atunci când nu va beneficia deloc. Vreți să folosiți această tactică doar atunci când trebuie să convingeți pe cineva de ceva și nu îi puteți cere în mod deschis o favoare.

Unii oameni sunt mai greu de convins decât alții, așa că s-ar putea să fie nevoie să folosiți mai multe strategii de persuasiune.

Pe cine ați putea avea nevoie să convingeți? Nu vreți niciodată să profitați de cineva care nu are deja prea multe de oferit. Cei pe care ar trebui să încercați să îi convingeți sunt persoanele care dețin puterea. S-ar putea să doriți să învățați cum să vă convingeți șeful pentru a obține o mărire de salariu. Poate vrei să încerci să o convingi pe prietena ta să se mute cu tine. Poate că trebuie să le ceri părinților tăi un împrumut. Nu vreți să "dați cu pumnul în masă", ci, în schimb, să "ajungeți în sus".

Această carte va începe cu modul în care îi puteți analiza pe ceilalți. Odată ce ai înțeles mai bine cum să analizezi oamenii din jurul tău, atât din punct de vedere fizic, cât și psihologic, vei putea să-i convingi mai bine să te susțină.

# Capitolul 1 - Limbajul trupului

Una dintre cele mai simple modalități de a-i analiza pe ceilalți este să le privești limbajul corpului. Modul în care cineva se ține, se mișcă și chiar vorbește vă poate spune multe despre el. Toată lumea are multe variații între manierele lor și nu există o modalitate sigură de a ști ce anume alcătuiește o persoană. Există totuși multe indicații similare în rândul grupurilor de oameni care vă pot oferi o perspectivă profundă asupra modului în care funcționează o persoană.

Acest lucru nu este ușor, deoarece începe cu conștientizarea propriului limbaj corporal. Pentru a înțelege și a încerca să rezolvi enigma care este limbajul corpului, trebuie să fii foarte conștient. În prima carte, v-am condus prin procesul de conștientizare a gândurilor dumneavoastră și a locului de unde vin acestea. Acum este timpul să lucrăm la conștientizarea corpului tău. Pentru a afla ce face ca o persoană să fie diferită de alta pe baza limbajului corporal, trebuie mai întâi să te privești pe tine însuți și să analizezi modul în care îți ții corpul.

Unii oameni pot fi mai conștienți de mișcările lor decât de gândurile lor. Probabil că femeile vor fi mai conștiente de corpul lor și de spațiul pe care îl ocupă, în mare parte din cauza societății patriarhale în care am fost crescuți. Toată lumea ar putea găsi totuși dificultăți în a se ocupa de modul în care își ține corpul. Vă puteți pierde concentrarea în timp ce încercați să vă mențineți conștiința, devenind prea nesiguri de propriul corp și de mișcările voastre.

Acest prim capitol va acoperi elementele de bază ale limbajului corporal, punând în același timp bazele modului în care îi puteți analiza pe ceilalți. Odată ce ați ajuns să cunoașteți mai bine mișcările corpului altor persoane, puteți înțelege și ceea ce le face unice. Cu cât știți mai multe despre o persoană, cu atât mai bine puteți deduce cea mai bună strategie de persuasiune.

## Diferențe culturale

Fiecare persoană este diferită și, uneori, modul în care cineva își ține corpul are o semnificație diferită de cea a unei persoane care stă în picioare în același mod. Există multe moduri în care diferă limbajul corporal al unei persoane, așa că este important să ne amintim că nu totul despre o anumită mișcare a corpului este 100% adevărat pentru

fiecare persoană. Acest lucru este deosebit de important de reținut atunci când vorbiți cu persoane din medii culturale diferite.

Există unele culturi care practică modestia, astfel încât atingerea poate fi complet interzisă. Alte culturi pot fi mai deschise la exprimarea sentimentelor prin intermediul corpului lor, astfel încât cultura este importantă de reținut atunci când vă gândiți la modul în care cineva și-ar putea folosi corpul.

# Învățarea mișcărilor celorlalți

Odată ce deveniți mai conștienți de mișcările corpului și de ceea ce pot reprezenta, puteți începe să le învățați atunci când interacționați cu diferite persoane. Fiecare persoană cu care intrați în contact își folosește corpul pentru a reprezenta lucruri diferite. Unii oameni sunt introvertiți, iar alții pot fi mai deschiși. Acestea sunt câteva dintre micile diferențe pe care le puteți sesiza doar observând limbajul corporal al cuiva.

Atunci când îi studiați pe ceilalți și pe voi înșivă, este important să încercați și voi să acționați natural. Poate fi ușor să devii foarte conștient de mișcările tale, dar să știi că nu trebuie să îți ții corpul într-un anumit fel. Nu toată lumea este la fel de conștientă de gesturi ca alții, așa că, în cele din urmă, nu acordați prea multă atenție propriilor mișcări.

Cu toate acestea, odată ce începeți să studiați gesturile altor persoane, veți începe să vă dați seama cât de mult puteți ajunge să le cunoașteți. Anumite lucruri pot începe să capete sens după ce ați întâlnit diverse persoane. S-ar putea să vă

dați seama că unul dintre prietenii dvs. este puțin pretențios în felul în care se ține sau vorbește. Alți prieteni ar putea arăta cât de nesiguri de ei înșiși sunt, chiar dacă tu credeai că sunt foarte încrezători de când i-ai cunoscut.

Cunoscând limbajul corporal al cuiva și având o perspectivă asupra motivelor pentru care s-ar putea mișca într-un anumit fel, vă poate permite să îl înțelegeți mai bine în esența sa. Acest lucru vă oferă o pârghie mai bună atunci când vine vorba de a-i convinge. S-ar putea să doriți să vă potriviți cu încrederea șefului dvs. atunci când faceți o înțelegere pentru o mărire de salariu. Poate vă dați seama că trebuie să fiți mai relaxat în preajma anumitor prieteni care par timizi sau nervoși. Să fii conștient de limbajul corpului tău poate fi înfricoșător la început, dar, în cele din urmă, te vei simți confortabil cu modul în care te miști.

Pentru a începe să exersați să vă simțiți confortabil în propriul corp, încercați să stați în fața unei oglinzi. Când luați cina, vă uitați la televizor sau chiar vă relaxați în pat, instalați o oglindă pentru a vedea cum vă țineți. Odată ce veți avea o perspectivă exterioară asupra modului în care vă mișcați, veți putea să vedeți cum se mișcă și alte persoane.

## Contact vizual

Contactul vizual este unul dintre cele mai importante indicii pe care le puteți folosi pentru a determina cum este cineva cu adevărat. Este, de asemenea, important să fiți conștient de modul în care folosiți contactul vizual, deoarece acesta oferă indicii celorlalți despre personalitatea și adevărata voastră natură. Menținerea contactului vizual este importantă pentru a lăsa pe cineva să știe că sunteți interesat de ceea ce spune și că are toată atenția dumneavoastră.

Cu toate acestea, contactul vizual poate fi, de asemenea, folosit în mod excesiv și le poate da de înțeles oamenilor că încercați prea mult să îi convingeți că îi ascultați. Prea mult contact vizual poate fi, de asemenea, uneori intimidant pentru ceilalți, așa că, dacă observați că cineva devine nervos din cauza contactului vizual pe care îl aveți cu el, schimbați-l ocazional.

Dilatarea pupilelor poate fi un indiciu direct că cineva este interesat de ceea ce aveți de spus. Cercetările au dovedit că atunci când pupilele cuiva încep să se dilate atunci când stabiliți contactul vizual cu el, acesta este mai interesat de ceea ce spuneți. Aceștia vă ascultă cu toată atenția și se gândesc profund la ceea ce spuneți. Știi că atunci când pupilele cuiva se dilată în timp ce vorbește cu tine, înseamnă că este cu adevărat interesat de conversație.

Ochii căzuți ar indica altceva. Cineva care se uită la ochii tăi înainte și înapoi încearcă probabil să te convingă că te ascultă. Ei sunt conștienți că trebuie să încerce să stabilească un contact vizual, dar nu sunt cu adevărat concentrați pe ceea ce spuneți. Cei cu ochii căzuți pot, de asemenea, să vă mintă sau să încerce să vă înșele în vreun fel. Este posibil să aibă dificultăți în a menține contactul vizual cu dvs. pentru că știu că sunt înșelători.

## Mișcarea gurii

Ceea ce face o persoană cu gura este, de asemenea, foarte important pentru a-i înțelege personalitatea. Cineva cu buzele strânse sau încleștate poate încerca să se concentreze sau poate, de asemenea, să se străduiască să ascundă o față acră. De asemenea, puteți analiza zâmbetul cuiva. Dacă colțurile ochilor lor nu sunt încrețite, este posibil ca aceștia să vă forțeze un zâmbet.

Cineva care se preface că zâmbește nu este neapărat rău intenționat, poate că se gândește la altceva, prea distras pentru a-și acorda întreaga atenție la ceea ce spuneți. Uneori, un zâmbet este, de asemenea, o reacție la o situație inconfortabilă.

Atunci când maimuțele zâmbesc, nu o fac pentru că sunt fericite, ci mai ales pentru că își arată dinții ca o modalitate de a-i amenința pe cei din jur. Atunci când se simt speriate și nervoase, ele își vor deschide larg gura, arătând că au dinți pe care îi pot folosi pentru a răni. Același lucru este valabil și pentru câini. Aceștia își arată dinții doar atunci când se simt amenințați. Pentru oameni, acest lucru este uneori adevărat și pentru oameni, dar la nivel subconștient.

Râsul nervos și zâmbetul sunt doar o modalitate prin care o persoană își reduce tensiunea. Îți poți da seama că cineva zâmbește cu adevărat atunci când are riduri la colțurile ochilor.

Cineva care își ține gura închisă este, de asemenea, de obicei nervos. Aceștia își pot mușca buzele, degetele sau își pot strânge mâna peste gură. Să știi când cineva este inconfortabil sau nervos poate fi uneori de ajutor atunci când încerci să îl convingi. Vom discuta cum și când să folosim aceste cunoștințe pentru a-i convinge pe alții în următoarele două capitole.

## Nodding

Modul în care cineva își întoarce și înclină capul poate fi o mișcare subtilă. De cele mai multe ori, cealaltă persoană

nu-și dă seama când își mișcă capul. Mișcările gâtului și ale capului persoanei cu care vorbiți vă pot oferi o perspectivă foarte bună asupra a ceea ce ar putea gândi la un nivel mai profund.

Cineva care dă rapid din cap în timp ce vă ascultă ar putea fi anxios, încercând să avanseze conversația cât mai repede posibil. Aceștia încearcă să vă ritmeze astfel încât să vorbiți mai repede. Vor să vă anunțe că vă aud, dar că nu vorbiți suficient de repede. Dacă cineva vă face acest lucru, încercați să vă accelerați cuvintele pentru a le atrage atenția.

Cineva care își înclină capul într-o parte poate avea un interes legitim față de ceea ce spuneți. Aceștia încearcă să își întoarcă urechea spre dumneavoastră, pentru a vă auzi mai bine, indiferent dacă își dă seama sau nu de mișcarea lor. De asemenea, vă arată că vă aude și că dorește să continuați să vorbiți. Este o modalitate prin care se apropie mai mult de dumneavoastră în conversație, fără a fi nevoiți să facă interjecții sau să vă întrerupă.

Dacă cineva dă din cap prea artificial, este posibil ca acesta să încerce doar să vă convingă că este interesat de ceea ce spuneți. S-ar putea să fie conștient că ar trebui să fie atent, dar s-ar putea să-și fi pierdut interesul. În încercarea de a ține pasul, ei se prefac că dau din cap. De asemenea, este posibil să nu înțeleagă ce spuneți, așa că dau din cap pentru a vă

face să credeți că vă urmăresc. Dacă observați că alții din jurul dumneavoastră dau din cap în mod artificial, este o idee bună să schimbați subiectul pentru a recâștiga atenția sau să vă explicați mai bine, deoarece este posibil ca ei să fie doar confuzi.

Imitarea mișcărilor capului cuiva poate fi foarte utilă în utilizarea persuasiunii. O ușoară înclinare a capului în timp ce îi ascultați poate arăta că înțelegeți ceea ce spune. De asemenea, poate arăta că empatizați cu ei, mai ales dacă par să vorbească despre ceva dificil pentru ei.

## Mâini și brațe

Modul în care cineva își folosește mâinile și brațele este un alt mod în care limbajul corpului poate fi interpretat pentru a înțelege mai bine persoanele cu care interacționați. Mâinile noastre reprezintă atât de multe despre noi înșine. Mâinile sunt un mod de a exprima povești, punând accentul pe diferite părți. Dacă cineva spune o poveste, va folosi gesturile mâinilor pentru a menține interesul celeilalte persoane. Gândiți-vă la o persoană angajată într-o conversație ca la cineva care dirijează o orchestră. Aceștia își vor ridica mâinile pentru a menține ritmul și ritmul pentru cei care ascultă.

Mâinile și brațele unei persoane pot exprima, de asemenea, cât de deschise sau închise sunt acestea. Ele pot fi ca o ușă de intrare în corpul cuiva. Dacă mâinile și brațele sunt încrucișate strâns în fața pieptului, persoana respectivă poate fi puțin mai introvertită, nevrând să se implice prea mult în conversații. Brațele încrucișate nu înseamnă neapărat că o persoană este întotdeauna introvertită. De asemenea, este posibil să vrea doar să își odihnească brațele, așa că, dacă brațele atârnă lejer în fața pieptului, este posibil ca aceasta să vă asculte cu dezinvoltură.

Cineva care are brațele întinse, poate deasupra capului, este probabil să fie foarte deschis și poate chiar să încerce să exercite putere asupra unei situații. Cineva cu mâinile în șolduri poate încerca, de asemenea, să își afirme puterea.

# Semnal

Fiecare persoană are un limbaj corporal diferit pe care îl folosește ca semnal. Între culturi, sexe și vârste, diferitele mișcări pe care o persoană le face cu corpul său pot fi semnale conștiente sau subconștiente pe care le transmite celor din jur. Semnalele le permit celorlalți să afle fragmente de informații fără a fi nevoie să spună ceva.

Cineva cu brațele încrucișate, cu ochii pierduți pe canapeaua de la o petrecere, semnalează că probabil este gata să plece acasă pentru noapte. Alții de pe acea canapea ar putea sta pe marginea scaunelor, râzând cu poftă, semnalând că nu se vor îndrepta prea curând spre pat.

Semnalele îi ajută pe cei din jurul celui care le semnalizează să afle lucruri pe care poate că nu le pot exprima cu ușurință prin corpurile lor. Unii oameni sunt foarte buni în a sesiza semnalele altora, iar alții se străduiesc să îi înțeleagă pe cei din jurul lor.

Atunci când încerci să convingi pe cineva, există câteva semnale importante de care ai nevoie pentru a putea conduce corect conversația.

## Inițierea unei conversații

Data viitoare când stați în liniște într-o cameră cu o altă persoană, așteptați până când aceasta începe conversația pentru a vorbi. Acest lucru vă va permite să învățați cum ar putea începe ei o conversație. Majoritatea oamenilor vor da un fel de semnal cu corpul lor că sunt pe cale să înceapă să vorbească. S-ar putea să își dreagă gâtul, să întoarcă capul, să își ajusteze cămașa sau să se mute pe scaun. De obicei, există ceva, oricât de mic ar fi, pe care o persoană îl face chiar înainte de a începe o conversație.

Când vă vine rândul să începeți o conversație, fiți atent la ceea ce faceți înainte de a începe să vorbiți. Nu începeți cu "um" sau "uh". Îi dă de înțeles imediat celeilalte persoane că nu ești foarte sigur de ceea ce urmează să spui. Încercați să începeți o conversație fără să faceți nimic. Vedeți dacă puteți începe să vorbiți fără să vă curățați gâtul, să vă mișcați capul sau să faceți altceva. Aflați cum reacționează cealaltă persoană. S-ar putea să fie surprins sau șocat că unul dintre voi a început să vorbească.

Începerea unei conversații, în special a uneia menite să convingă cealaltă persoană, este importantă pentru a pune bazele argumentului dumneavoastră. Nimeni nu vrea să acorde toată atenția sa cuiva care se chinuie să înceapă. Dacă sunteți nervos și vă aruncați imediat în cuvinte, va fi mult mai greu să țineți pasul.

## Conducerea conversației

Odată începută conversația, poate fi dificil să se mențină un dialog corect. Nu vreți să fiți prea insistent, dar nici nu vreți să îi lăsați să vorbească prea mult, neavând astfel timp să vă expuneți punctul de vedere. Dacă aveți impresia că cealaltă persoană nu vă lasă să vorbiți suficient, există fraze clare pe care le puteți folosi pentru a vă spune părerea. Ați putea încerca să spuneți ceva de genul: "Pot să spun...", "Pot să vorbesc un minut?" sau "Ascult, dar pot să spun ceva foarte repede?".

Acest lucru poate fi dificil de spus în anumite situații, iar unele persoane ar putea chiar să vă considere nepoliticos dacă faceți o interjecție mare. Cea mai bună opțiune ar putea fi să vă folosiți corpul pentru a muta atenția. Puneți-vă mâinile în șolduri sau înclinați capul pentru a-i da de înțeles interlocutorului că aveți ceva de spus. Încercați să vă aplecați

pentru a le da de înțeles că doriți să preluați conducerea conversației curente.

Conducerea unei conversații poate fi dificilă, deoarece nimeni nu vrea să asculte pe cineva care îl întrerupe. Este totuși important ca și dumneavoastră să vă vină rândul să vorbiți. Există mai multe modalități prin care puteți exersa conducerea conversațiilor, astfel încât, atunci când vine momentul să exercitați o persuasiune importantă, să puteți conduce în mod corespunzător. Data viitoare când vreți să spuneți ceva, nu o faceți. În schimb, lăsați-o pe cealaltă persoană să continue să vorbească și interveniți mai târziu. Uneori suntem atât de nerăbdători să ne spunem punctul de vedere, încât distragem atenția de la conversația propriu-zisă și invalidăm orice argument pe care l-am avut față de persoana pe care am întrerupt-o.

Un mod alternativ de a exersa conducerea unei conversații este să vorbiți în momentul în care doriți să spuneți ceva. Dacă aveți ceva de spus, dar ați prefera să tăceți, forțați-vă să spuneți ceea ce doriți. Aceste două metode de exersare vă vor oferi două perspective alternative asupra conducerii conversațiilor, pe care altfel nu le-ați putea obține.

# Cum te influențează limbajul corpului tău

Credeți sau nu, modul în care vă folosiți corpul poate afecta în mod direct și modul în care funcționați. Există modalități prin care vă puteți îmbunătăți modul în care gândiți și capacitatea de memorare doar prin modul în care vă folosiți mâinile și brațele. Nu numai că există diferențe fizice în ceea ce privește modul în care îți folosești corpul, dar vei fi afectat și de modul în care te percep ceilalți.

Dacă sunteți mereu închis, încrucișându-vă mereu brațele, s-ar putea ca multe persoane să nu se deschidă sau să nu vorbească cu dumneavoastră, deoarece presupun că nu sunteți interesat să vorbiți. Dacă sunteți mereu foarte deschis cu corpul, exercitând încredere și ținându-vă sus, ceilalți s-ar putea să fie intimidați de dumneavoastră. Poate că nu intenționați să vă închideți sau să-i intimidați pe ceilalți, dar corpul dumneavoastră poate arăta acest lucru în moduri în care gura nu o face.

Poate fi dificil să devii conștient de mișcările corpului tău, dar odată ce o faci, poți schimba cu adevărat ceea ce crede cineva despre tine. Există unele persoane care pot avea o minte conștientă puternică, dar poate că își urăsc corpul. Ei se pot închide atunci față de ceilalți, încercând să-și ascundă corpul, făcându-i pe ceilalți să creadă că îi judecă. Uneori, o persoană încearcă doar să își acopere corpul și nu pe sine. Ați fi surprinsă de câtă încredere puteți simți doar schimbând modul în care vă țineți corpul. Oamenii pot vedea în continuare cum arăți chiar dacă îți ții brațele încrucișate. Poți crede că schimbi percepția celorlalți despre tine, dar, de fapt, nu faci decât să rămâi închisă. Există și alte moduri în care te poate afecta de fapt din punct de vedere mental.

## Deschide-ți mintea

Cineva care începe să-și deschidă mâinile când vorbește, va începe să-i facă pe ceilalți să știe că este mult mai deschis la minte. Dacă stați cu brațele deschise sau atârnând cu dezinvoltură pe lângă voi, le dați de înțeles celor din jur că sunteți încrezător și că sunteți dispus să vorbiți cu ei despre anumite lucruri.

În timp ce a avea mâinile deschise este un semnal pentru ceilalți, este, de asemenea, un semnal pentru creierul tău. Studiile arată că, dacă stați cu brațele deschise și descrucișate,

puteți de fapt să vă semnalizați creierul să fie mai deschis. Veți începe să vă gândiți la idei noi la care nu v-ați fi gândit dacă ați fi ținut brațele încrucișate. Același lucru este valabil și pentru restul corpului tău. Cu cât ești mai deschis cu mișcările tale, cu atât mai mult îi permiți creierului tău să aibă idei diferite.

## Îmbunătățirea memoriei dvs.

De asemenea, cei care vorbesc cu mâinile tind să aibă o memorie mai bună decât cei care nu o fac. Folosirea mâinilor vă poate reaminti fizic în creier ideile și gândurile pe care le discutați. Folosirea mâinilor poate pune memento-uri fizice în creierul dumneavoastră pentru ideile și gândurile pe care le puteți discuta. Dacă imiți numere sau forme atunci când vorbești despre diferite idei, mai ales într-un mediu de afaceri, nu numai că îți vei aminti mai bine ceea ce discuți, dar și cei din jur vor găsi poveștile tale mai ușor de reținut.

Folosirea mâinilor pentru a vorbi în timp ce spuneți povești vă va ajuta, de asemenea, să vă amintiți lucrurile pe care le experimentați. Vă încurajați creierul să continue să gândească, iar faptul că vă țineți mâinile deschise, așa cum am menționat în ultima secțiune, vă va deschide creierul către noi gânduri și sentimente pe care poate nu le-ați fi avut dacă ați fi vorbit cu brațele încrucișate și închise.

# Indicii verbale

În timp ce există multe lucruri pe care o persoană le poate spune cu corpul, există și mai multe lucruri pe care le poate spune cu gura. Există un număr aparent infinit de limbi, deoarece fiecare limbă în parte are multe sub-secțiuni. Gândiți-vă la câte accente diferite ar putea exista doar în New York City. Pe măsură ce continuăm să evoluăm și să amestecăm diferite culturi și limbi, vor evolua mult mai multe. Este destul de greu să ținem pasul cu ceea ce știm deja, dar există modalități de a prelua în continuare înțelesul altora fără a fi nevoie să memorăm fiecare cuvânt din dicționar.

Doar pentru că cineva spune un anumit cuvânt, nu înseamnă că vrea să spună cu adevărat ceea ce spune. De câte ori ați spus că sunteți "bine", când, de fapt, vă vine să explodați de gânduri? Spunem tot timpul ceea ce nu vrem să spunem, pentru că nu este întotdeauna ușor să punem cuvinte pe gândurile și sentimentele noastre. Mulți oameni își descarcă frustrarea sau tristețea pe alții, când de fapt nu înseamnă nimic din ceea ce spun.

Să știi de ce spun oamenii ceea ce spun poate fi unul dintre cele mai dificile coduri pe care încerci să le descifrezi. Nu trebuie întotdeauna să știți exact ce vrea să spună cineva pentru a înțelege ceea ce încearcă să spună. Vă puteți da seama ce vrea să spună cineva ascultând modul în care vorbește și amestecând acest lucru cu limbajul corporal. Este important să citiți starea de spirit a cuiva pentru a nu spune un lucru greșit sau ceva care ar putea schimba direcția conversației.

Data viitoare când dați peste ceva la televizor care folosește o limbă diferită de cea pe care o puteți vorbi, încercați să vă uitați fără subtitrări. Veți fi surprins să vedeți că, de fapt, înțelegeți o parte din scenariu. Nu vă uitați la ceea ce spun, ci la modul în care o spun. Există durere în ochii lor? Par fericiți sau triști? Uneori, dacă nu puteți înțelege ce spune cineva, poate pentru că în cameră este zgomot sau pentru că vorbește încet, încercați să vă uitați în ochii lui. S-ar putea să înțelegeți mai multe din ceea ce spune decât dacă vă uitați doar la cuvintele pe care gura lui încearcă să le rostească.

Există anumite indicii specifice pe care o persoană le poate da atunci când încearcă să dirijeze o conversație. Atunci când încercați să convingeți pe cineva, este posibil să încercați să folosiți diferite cuvinte cheie pentru a vă ajuta să conduceți conversația. Unii oameni se concentrează prea mult asupra cuvintelor pe care le spune cineva, când ar trebui să încerce să asculte mesajul pe care îl transmite.

Poate fi greu să încerci să descifrezi ce vrea să spună cealaltă persoană, dar se poate face. Gândiți-vă la animalul dumneavoastră de companie. Vă puteți da seama dacă câinele dvs. este trist, somnoros, flămând sau într-o dispoziție jucăușă, dar nu purtați o conversație reală cu el. Uneori, puteți analiza ce spune cineva cel mai bine prin a vă da seama de sunetele pe care le scoate, mai degrabă decât prin a diseca fiecare cuvânt pe care îl spune.

## Accentuare Cue

Atunci când încercați să convingeți pe cineva, trebuie să aveți deja pregătit un argument destul de bun pentru a vă construi cazul. Este posibil să doriți să includeți câteva gesturi de accentuare în timp ce vorbiți. Poate fi dificil să încorporezi aceste fraze în mod natural, dar este bine să exersezi, astfel încât să devii un convingător mai bun.

"Acest lucru este important", "trebuie să știți", "lăsați-mă să vă explic", sunt toate fraze care atrag atenția persoanei cu care vorbiți. S-ar putea să începeți să observați mai bine indiciile de accentuare ale altor persoane după ce veți citi și această secțiune. Ar trebui să ascultați și să folosiți fraze care par să sublinieze o parte importantă a conversației.

Uneori, aceste indicii de accentuare nici măcar nu sunt fraze propriu-zise. Ele pot fi doar o indicație verbală că ceva este important, cum ar fi faptul că cineva își ridică vocea atunci când vorbește despre o parte importantă a argumentului său. De asemenea, aceștia pot repeta un cuvânt de mai multe ori sau pot face o pauză pentru ca ascultătorul să înțeleagă ce tocmai a spus. Indicii de accentuare sunt importante de înțeles pentru a înțelege mai bine ce ar putea fi important pentru cineva. Dacă ascultați ceea ce subliniază, veți putea, de asemenea, să vă formulați gândurile și argumentele în jurul unor lucruri care sunt importante pentru ei.

## Indicii organizaționali

"Primul, al doilea, al treilea", "pentru a rezuma", "subiectul este", sunt toate fraze care pot fi considerate indicii organizatorice. Aceste indicii ajută o persoană să arate că încearcă să își organizeze gândurile, din nou, poate punând accentul pe cele mai importante lucruri.

Indiciile organizatorice sunt importante pe care trebuie să le folosiți în argumentele dvs. în persuasiune pentru a atrage oamenii de partea dvs. Vreți ca aceștia să știe că ascultați ceea ce au de spus și că ar trebui să vă asculte. Încercați să formulați un plan bazat pe gândurile și opiniile dvs. și nu doar pe cuvintele unei anumite persoane.

Indicii organizatorici îi permit vorbitorului să pună accentul pe ceea ce este important, menținând în același timp o gândire clară și o concentrare directă. Indicațiile organizatorice pot să nu fie nici fraze. Ar putea fi faptul că cineva își drege gâtul, redirecționează conversația către un subiect anterior sau face o pauză pentru ca toată lumea să își adune gândurile.

## Aveți grijă la pitch-ul dumneavoastră

Tonul este o cheie importantă atunci când încerci să direcționezi conversația cuiva în favoarea ta. Tonul reprezintă nivelul vocii și calitatea generală a vocii. Cineva cu o intonație gravă poate avea un ton mai calmant, în timp ce cineva cu o voce ascuțită își poate face ascultătorii mai atenți. Nu toată lumea își poate ajuta tonul natural al vocii. Există persoane care au o voce atât de joasă încât este greu de auzit, iar unele persoane au pur și simplu o voce stridentă naturală care pare să-i enerveze pe toți cei din jurul lor!

Deși tonul natural al vocii nu poate fi întotdeauna controlat, puteți cel puțin să ajutați să îl orientați către un ton mai productiv pentru a vă menține ascultătorii implicați în ceea ce spuneți. Mulți dintre noi permitem ca tonul vocii noastre să devină prea ridicat și plângăcios atunci când ne aflăm într-

un cadru profesional, încercând să ne menținem dictarea ascuțită. Dacă simțiți că vocea dvs. devine înaltă și stridentă, nu vă fie teamă să vă opriți, să vă curățați gâtul și să o luați de la capăt. Oamenii din jurul dumneavoastră vă vor mulțumi probabil că v-ați ajustat tonul vocii pentru plăcerea lor de a asculta.

Aveți grijă să nu lăsați vârful vocii să se ridice atunci când vorbiți. Mulți oameni, mai ales atunci când vorbesc la telefon, au tendința de a lăsa capătul cuvintelor să se ridice ca și cum ar pune o întrebare. Acest mod de a vorbi este, de asemenea, obișnuit în rândul celor care ar putea ține un discurs. Aceștia vor rosti fraze foarte clar, cu dictare, dar vor încheia propozițiile pe o notă înaltă, ca și cum ar pune o întrebare. Acesta este un lucru care trebuie evitat pentru a păstra atenția ascultătorilor.

## Ascultarea celorlalți

Vorbind despre tine însuți poți evoca aceleași sentimente bune pe care le evocă banii și mâncarea. Majoritatea oamenilor preferă să vorbească despre ei înșiși decât să-i asculte pe alții vorbind despre ei înșiși. Deși poate părea egoist, este adevărat că majoritatea oamenilor preferă să vorbească despre ei înșiși. Acest lucru înseamnă că, atunci

când conversați cu ceilalți, ar trebui să evitați să vorbiți prea mult despre dumneavoastră.

Nu vreți să faceți conversația în întregime despre cealaltă persoană, dar nimeni nu va observa dacă singurul lucru despre care vorbiți este despre dumneavoastră. Oferirea de sfaturi poate fi, de asemenea, utilă, dar, în general, oamenii nu se implică prea des cu cei care oferă prea multe sfaturi, mai ales atunci când sunt nesolicitate.

Ascultarea celorlalți poate fi de fapt o provocare pentru unii oameni. Le poate fi dificil să nu-și lase mintea să se rătăcească, mai ales dacă cealaltă persoană vorbește prea mult despre ea însăși. Unele persoane vor descoperi că, de obicei, își formează următoarele gânduri în timp ce cealaltă persoană vorbește, în loc să o asculte cu adevărat. Dacă vă dați seama că mintea vă rătăcește atunci când cealaltă persoană vorbește, redirecționați-vă gândurile înapoi la cuvintele ei.

Nu ascultați doar ceea ce spune. Fiți atenți la modul în care o spun. Ascultați-le vocea și priviți-i în ochi. Oamenii vor observa dacă îi ascultați sau nu. Chiar dacă nu sunt pricepuți la limbajul trupului, ei pot simți cel puțin că s-ar putea să nu fiți pe deplin implicat și dumneavoastră. Nu puneți accentul doar pe ascultarea celeilalte persoane. Faceți conversația să fie și despre ei. Puneți întrebări despre persoana respectivă,

încercând să o cunoașteți mai bine. Veți constata că, de obicei, oamenilor le place să răspundă la întrebări despre ei înșiși. Aceasta este adesea o tehnică pe care o veți vedea la mulți oameni de vânzări. Ei vă vor întreba de unde v-ați luat cămașa sau dacă ați avut o zi bună. Acest lucru are rolul de a face ca persoana să se gândească la ea însăși și, de obicei, se va deschide mai mult și în fața vânzătorului.

Oamenilor nu le place să fie corectați. Deși uneori este greu de evitat, majoritatea oamenilor nu vor să fie întrerupți pentru a li se spune că greșesc. Majoritatea oamenilor vă vor respecta mai mult dacă îi lăsați să vorbească, în loc să încercați să le demonstrați că greșesc. Acest lucru este foarte important de reținut, mai ales atunci când încercați să-i convingeți și să-i analizați pe ceilalți.

Vorbiți despre "noi", nu despre "voi". Dacă încercați să dați un sfat, poate unui partener sau unui prieten cu privire la îmbunătățirea stilului de viață, folosiți în schimb "noi". Nu spuneți "ar trebui să încerci să te trezești mai devreme în weekend", ci "ar trebui să ne trezim mai devreme duminica și să mergem la o plimbare împreună!". Oamenii vor răspunde mai bine la sugestii dacă vă includeți și pe dumneavoastră.

## Cere-ți scuze

Poate fi dificil să vă cereți scuze, mai ales pentru cei care au un nivel ridicat de mândrie, dar este esențial pentru a câștiga respectul celor din jur. Dacă vă cereți scuze pentru că ați întârziat, în loc să dați toate explicațiile posibile, majoritatea oamenilor vor reacționa mult mai bine decât dacă încercați să vă faceți de râs cu scuze.

De asemenea, le place să vadă umilință și că poate nu vă este teamă să vă exprimați. Dacă poți fi deschis cu cineva și poți spune doar "Îmi pare rău că nu ți-am răspuns la mesaj, am avut o zi foarte proastă", de obicei vor fi foarte iertători decât dacă ai exploda la adresa lor.

Totuși, nu vă cereți scuze prea mult. Acest lucru poate face ca cealaltă persoană să nu aibă încredere în tine. Uneori avem nevoia de a ne cere scuze pentru lucruri care nu depind de noi, în încercarea de a ne face să părem mai buni. Vom spune: "Îmi pare rău că filmul a fost atât de prost!" după ce am ieșit să vedem un film, chiar dacă nu am avut niciun control asupra producției. Acest lucru este bun din când în când și, cu siguranță, arată umilință și vulnerabilitate față de cei din jur. Dar prea mult poate, de asemenea, să vă facă să păreți nedemn de încredere pentru ceilalți.

Dacă trebuie să-ți ceri scuze după fiecare lucru mărunt pe care îl spui, de ce te-ar asculta cineva? Data viitoare când simțiți nevoia să vă cereți scuze pentru ceva ce a fost în afara

controlului dumneavoastră, încercați să spuneți mulțumesc. După o conversație lungă cu un prieten, nu spuneți: "Îmi pare rău că a trebuit să mă asculți vociferând!". În schimb, încercați ceva de genul: "Îți mulțumesc că ai fost un ascultător atât de bun. Mă bucur că am un prieten ca tine!". Oamenii vor răspunde, în general, mult mai pozitiv la o persoană recunoscătoare decât la cineva care se bate mereu cu pumnul în piept. Vei vedea că vei începe să te tratezi mai bine și pe tine însuți dacă te ții de această metodă de a-ți cere scuze.

# Puterea corpului tău

Corpurile noastre au atât de multă putere, și nu doar prin cât de mult putem ridica sau căra. Forța fizică este importantă, dar chiar și cea mai slabă persoană are capacitatea de a controla o încăpere doar cu mișcările corpului. În acest punct al cărții, ar trebui să aveți o înțelegere de bază a ceea ce înseamnă limbajul corporal al cuiva.

Nu putem intra în fiecare detaliu specific a ceea ce ar putea încerca să transmită acțiunile fizice ale cuiva, dar cadrul pentru analiza acestor mișcări există. Odată ce înțelegeți cum ar putea alții să își folosească corpul pentru a-i convinge pe ceilalți, puteți începe să vă exersați propriile abilități de persuasiune.

Există multe moduri în care o persoană își poate folosi corpul pentru a-i convinge pe alții să facă ceea ce dorește, dar nu va funcționa întotdeauna cu toată lumea. Unii oameni răspund la persuasiunea sexuală, în timp ce alții sunt repulsionați de

acest gând. Unii oameni răspund la amenințările fizice din partea celor care par mai puternici decât ei, dar alții pot fi gata să lupte.

Există multe modalități pe care le puteți folosi pentru a-i convinge pe ceilalți fără a fi nevoie să recurgeți la intimidare sexuală sau fizică. A vă păstra corpul deschis și vizibil este crucial pentru a lăsa cealaltă persoană să știe că poate avea încredere în dumneavoastră. Încercați să vă asigurați că eliminați orice bariere fizice care v-ar putea ține separat de persoana cu care vorbiți. Ocoliți scaunele sau mesele care vă împiedică să stabiliți o conexiune deplină cu persoana cu care vorbiți.

Acest lucru arată, de asemenea, că sunteți încrezător și interesat să vă spuneți părerea, ascultând în același timp și ceea ce are de spus cealaltă persoană. Atunci când analizați gesturile altor persoane, puteți afla, de asemenea, ce lucruri puteți face și dumneavoastră pentru a fi mai încrezător. Studiați anumite celebrități și vedeți cum se comportă acestea în diferite scenarii. Fiecare are propriile mișcări, dar imitarea celorlalți vă poate ajuta totuși să vă găsiți propria poziție atunci când vine vorba de a avea un comportament general persuasiv.

## Zâmbetul este important

Zâmbetul nostru este unul dintre cele mai puternice instrumente care ne-au fost oferite. Poți transforma orice situație din rea în bună doar ridicând colțurile gurii. Unii oameni au impresia că, dacă nu au dinții drepți sau un zâmbet alb și strălucitor, nu valorează nimic. Chiar și cei care nu au toți dinții pot avea un zâmbet mult mai frumos decât cineva care cheltuiește mii de dolari pe îngrijire dentară.

Un zâmbet nu ține doar de ce dinți arăți. Un zâmbet este un mod de a-i atrage pe ceilalți. Cercetările au demonstrat că majoritatea oamenilor vor zâmbi dacă altcineva le zâmbește primul. Dacă zâmbesc, vor avea o stare de spirit mai bună în general. Poate părea ciudat, dar simplul zâmbet poate ridica moralul cuiva. Data viitoare când vă simțiți foarte deprimat, zâmbiți. Sună atât de stupid, dar s-ar putea să funcționeze. Zâmbiți din nou și din nou și, deși s-ar putea să nu vă schimbe starea de spirit, cu siguranță va ajuta măcar să vă ridicați moralul pentru o vreme.

# Capitolul 2 - Psihologia umană

Nu trebuie să fiți expert în psihologie pentru a avea o înțelegere de bază a modului în care funcționează creierul uman. Odată ce știți cum funcționează creierul nostru, puteți începe să analizați mai ușor oamenii. Veți începe să vă dați seama că oamenii din jurul dvs. ar putea acționa într-un anumit fel din cauza modului în care au fost crescuți și a lucrurilor pe care le-au învățat. Odată ce aveți o înțelegere de bază a psihologiei umane, veți începe să puneți cap la cap ceea ce îi face pe oamenii din jurul dumneavoastră indivizi unici. Vă veți da seama de mai multe lucruri care au sens în legătură cu motivul pentru care cineva face lucrurile pe care le face dacă puteți examina psihologia lor.

Chiar și cei care sunt foarte pricepuți în domeniul psihologiei umane fac ocazional greșeli. Încă se cunosc foarte puține lucruri despre creierul uman, așa că, bineînțeles, nu toată lumea va avea întotdeauna dreptate. Creierul este cel mai complex organ din corpul oricărui animal, nu doar al oamenilor. Poate fi dificil să îl înțelegem și să ne dăm seama ce secrete se află în el care fac ca o persoană să devină activă.

Puteți încerca totuși să vă dați seama cum funcționează creierul unei persoane și, deși nu veți obține toate răspunsurile, veți începe să îl înțelegeți puțin mai bine.

Se știu atât de puține lucruri despre creierul uman, iar ceea ce se știe a fost descoperit de creierul însuși! Nu este ciudat să te gândești că tot ceea ce știm despre creier ne-a fost învățat de propriul nostru creier? Acest organ complex nu va avea niciodată un sens complet pentru nimeni, dar asta face parte din distracția de a încerca să descoperi o persoană.

Este important să nu folosim sufletul cuiva împotriva lui. Intenția nu ar trebui să fie niciodată aceea de a convinge oamenii să facă ceva de pe urma căruia doar tu să beneficiezi. Unii oameni au creiere mai sensibile, care sunt mai sensibile la influențe. În timp ce unii oameni aleg să rămână ignoranți, altora le lipsește în mod legitim ceea ce este necesar pentru a înțelege că s-ar putea profita de ei. Nu ar trebui să profitați niciodată în mod intenționat de alții care nu pot înțelege ce se întâmplă.

Unii oameni au nevoie de o abordare plină de tact, mai ales pentru că nu sunt pregătiți să se ocupe singuri de problemele respective. Nu toată lumea are o înțelegere de bază a creierului lor sau a motivelor pentru care acesta face și gândește ceea ce face. Unii oameni se tem de propriile gânduri, așa că nu sunt la fel de dispuși să se confrunte cu ei

înșiși și cu emoțiile lor ca alții. Este important să rămâneți răbdători cu cei care poate nu sunt la fel de conștienți de sine ca și dumneavoastră.

# Crearea vulnerabilității

Alții reacționează bine atunci când cineva se prezintă ca fiind vulnerabil. Oamenii se conectează la un nivel social, uman și animalic. În toate cele trei categorii, se caută vulnerabilitatea pentru a stabili o conexiune. Nimeni nu vrea să se simtă ca și cum ar vorbi cu un frigider. Vulnerabilitatea este importantă pentru a-i face pe ceilalți să știe că și tu ești om.

Este reconfortant să știi că există altcineva pe care să te bazezi. Cu toții avem defecte, greșeli conștiente și zile în care suntem pur și simplu leneși. Unii dintre noi avem zile în care ne este greu să ne ridicăm din pat. Dacă poți arăta o parte din această latură unei alte ființe umane, va fi mai probabil să se conecteze cu tine. Mulți dintre noi ne dorim să fim acea persoană perfectă, care arată impecabil. Ne uităm la celebritățile de pe Instagram, le vedem pielea și părul perfecte și, în adâncul sufletului, ne dorim să fim ca ele. Cu toate acestea, majoritatea oamenilor nu realizează că nu vor să fie prieteni cu această persoană. Trebuie să existe un echilibru atunci când se stabilesc conexiuni mai profunde, așa

că dacă te prezinți ca fiind prea de neatins, prea perfect, nu vei face decât să-i îndepărtezi pe ceilalți în cele din urmă.

Vulnerabilitatea este periculoasă atunci când devine codependență. Desigur, a le arăta celorlalți că ești o ființă umană reală, cu gânduri și sentimente, este un lucru bun. Cu toate acestea, uneori, oamenii devin prea dependenți de ceilalți atunci când încearcă să stabilească legături cu ei și sfârșesc prin a se bălăci în lumea periculoasă a codependenței. Atunci când scapi de propriile gânduri și sentimente și începi să iei prea mult în considerare opiniile celor din jur, există o șansă să ai tendințe de codependență.

Există mai multe moduri în care cineva se poate prezenta ca fiind vulnerabil și va descoperi că oamenii răspund bine la acest lucru. A împărtăși prea mult este un lucru care îi poate face pe mulți oameni să se simtă inconfortabil. Nu trebuie să le spui tuturor cele mai întunecate secrete ale tale pentru a-i face să creadă că ai o latură vulnerabilă. Există și alte modalități de a le dovedi celor din jur că sunteți o persoană de încredere, cu care se pot conecta.

## Cereți ajutor

A cere ajutor este un mod de a arăta vulnerabilitate. Îi permiteți celeilalte persoane să știe că nu numai că aveți

nevoie de ea, dar și că alegeți să îi cereți ajutorul. Vă veți da peste cap pentru a-i face să știe că are ceea ce este necesar pentru a vă rezolva problema. Le dai celorlalți responsabilitatea pentru tine, iar asta îi poate face să se simtă foarte puternici.

Se pare că ar fi contraproductiv. De ce ai vrea să te arăți neajutorat în fața celorlalți? Cheia este să nu cereți prea multe favoruri. Nu vreți să puneți cealaltă persoană într-un scenariu inconfortabil în care trebuie să vă facă o mare favoare. Doar cerând lucruri mărunte, să împrumute ceva, să vă însoțească în timp ce faceți cumpărături sau să rămână acasă în weekend, aceste lucruri mărunte vă pot ajuta să vă conectați cu cineva cu care altfel nu ați fi putut să vă conectați.

Prin crearea de interacțiuni între dumneavoastră și ceilalți, reușiți să vă conectați cu ei la nivel uman. Oferiți mai multă valoare relației voastre decât dacă păstrați lucrurile doar la nivel de conversație. Veți vedea acest lucru foarte des la profesori și la cei care au grijă de copii. Ei le cer copiilor să facă ceva pentru ca aceștia să se simtă importanți, ca și cum ar avea un sens. Ei pot apoi să se conecteze cu adulții cu aceste mici sarcini. Același mod de gândire poate fi transpus la vârsta adultă.

## Cerând mai mult

O modalitate de a vă asigura că veți putea convinge pe cineva să vă ajute este să cereți mai mult decât aveți nevoie pentru a vă asigura că veți primi cel puțin jumătate. Dacă trebuie să împrumutați camionul cuiva pentru a vă ajuta să vă mutați, întrebați dacă vă poate ajuta să împachetați, să despachetați și să despachetați bunurile. Este mult de cerut de la cineva, așa că există o șansă ca acesta să spună nu. Dacă o face, atunci s-ar putea să sfârșești prin a spune nu. Dacă o fac, atunci ai putea să le ceri doar să le împrumuți camionul, principalul motiv pentru care ai cerut ajutor în primul rând. Va fi mai probabil să spună da, deoarece se vor simți prost că au refuzat prima dvs. cerere.

Aceasta este o tehnică bună pe care o puteți folosi în anumite negocieri de afaceri. Atunci când faceți o ofertă pentru o casă, nu ați oferi ceea ce doriți cu adevărat să plătiți. Ați scădea-o pentru a-i da celeilalte persoane o șansă de a contracara. Același mod de gândire poate fi aplicat la diverse interacțiuni și momente de persuasiune cu alte persoane, fie în afaceri, fie la nivel personal.

Tot trebuie să fiți rezonabil cu solicitările dumneavoastră. Nu vă puteți aștepta să folosiți această metodă pentru a schimba pe cineva. Dacă doriți mai mult din punct de vedere emoțional de la cineva, nu veți putea cere de două ori mai mult decât aveți nevoie, deoarece fiecare are propriul ritm.

Această metodă de persuasiune nu poate fi aplicată în orice scenariu, dar cu siguranță vă poate ajuta într-o varietate de situații.

# Realizarea de conexiuni

Crearea de conexiuni este o parte importantă a analizei și a persuasiunii celorlalți. Nimeni nu vrea să facă o favoare cuiva cu care nu are nicio legătură. Nimeni nu poate avea o relație cu adevărat fericită cu cineva care nu simte nimic pentru el. Cu unele persoane este mai dificil să relaționezi. Este posibil ca aceștia să își fi petrecut cea mai mare parte a vieții în izolare, fără a dori să cunoască oameni noi. Acest lucru se datorează adesea faptului că au fost rănite de atâtea ori încât nu vor să se lase să simtă din nou durerea. Au devenit persoane independente, care se bazează pe ei înșiși și numai pe ei înșiși pentru a-și asigura fericirea. Deși aceste persoane pot fi cele mai dificile de conectat cu ele, este totuși posibil. Trebuie să te prezinți ca o persoană mai vulnerabilă pentru a le face să știe că nu vrei să le faci rău.

Nu te poți face prea nevoiașă, deoarece persoanele independente nu-i plac pe cei care par prea dependenți de alții. Nu este ușor să găsești acest echilibru, dar este posibil.

Poate fi dificil pentru persoane să își dea seama cum să stabilească legături. Ei pot simți că nu se integrează și că nimeni nu îi înțelege. Mulți oameni ar fi surprinși să afle că există de fapt mulți alții ca ei care simt la fel. Chiar și cei care par să se integreze și să se înțeleagă cu toată lumea vor descoperi că încă mai au momente de singurătate.

Uneori, a fi om poate fi foarte singuratic. Uneori te simți gol în interior, cu propriile gânduri, întrebându-te dacă poți avea încredere în tine și dacă te poți baza pe tine însuți, ca să nu mai vorbim de oamenii din jurul tău. Este posibil ca aceste sentimente de singurătate să nu dispară niciodată, dar conectarea cu ceilalți poate ajuta la atenuarea acestor sentimente. Faptul că îi lași pe ceilalți să știe că nu sunt singuri te poate ajuta și pe tine să te simți conectat cu ceilalți. Există multe modalități de a obține conexiuni mai profunde cu persoanele pe care le cunoașteți și le iubiți deja, dar atunci când întâlniți oameni noi, există câteva metode pe care le puteți folosi pentru a stabili conexiuni.

## Utilizați numele lor

Oamenilor le place când le folosești numele. Le amintește că aveți o legătură cu ei. Șefii care își pot numi angajații pe nume sunt mult mai susceptibili de a fi respectați. Indiferent cât de mare este compania sau câți angajați sunt,

este întotdeauna o idee bună să vă asigurați că știți numele cât mai multor persoane. Același lucru ar trebui spus și despre cei care se află adesea în preajma ta. Cunoașteți numele poștașului dumneavoastră sau al persoanei care vă face cafeaua la Starbucks în fiecare dimineață.

Unii oameni cred că citirea ecusoanelor lucrătorilor poate fi o modalitate de a intra în contact cu aceștia, dar este întotdeauna mai bine să așteptați ca cineva să se prezinte sau să îl întrebați cum îl cheamă. Este posibil ca ospătarul dvs. să aibă un ecuson cu numele, dar în loc să îl strigați, prezentați-vă. Oamenii se simt mult mai confortabil dacă le spuneți pe nume, dacă vă știu și numele.

Atunci când vorbiți cu alte persoane și purtați o conversație serioasă cu ele, este important să continuați să vă folosiți și numele. Acest lucru îi va readuce în conversație și îi va face să știe că vorbiți în mod special despre voi doi, nu doar în general. Mulți oameni pot chiar să își dea seama că nu-și strigă propriul partener pe nume pentru că au petrecut mult timp vorbind la el și nu cu el.

## Reflectarea comportamentului

Odată ce începeți să percepeți limbajul corporal al cuiva, puteți începe să înțelegeți cum să îi imitați comportamentul.

Cineva care pare foarte încrezător, care stă mereu cu mâinile deasupra capului sau cu brațele întinse în lateral, poate fi mai greu de egalat, dar este totuși important să încercați să imitați acest comportament. Asemănarea încrederii este foarte importantă, mai ales în afacerile în care încercați să convingeți cealaltă persoană.

Nu vreți să faceți acest lucru pentru a manipula, ci mai degrabă pentru a-i pune în largul lor. Unele persoane pot observa că cineva se simte foarte inconfortabil, așa că pot profita de acest lucru și își pot exercita încrederea și puterea asupra celeilalte persoane. Acest lucru nu ar trebui făcut, deoarece îi închideți posibilitatea de a se deschide față de dumneavoastră.

Dacă observați că cineva se simte inconfortabil și închis în sine, reduceți nivelul de încredere pentru a fi pe măsură. Acest lucru îi va face să știe că poate avea încredere în dvs. și că se poate baza pe dvs. Dacă cineva își bate rapid din degete și din picioare din cauza anxietății, nu trebuie să faceți același lucru. Asigură-te doar că ești la nivelul lor sau mai jos, fie că asta înseamnă că trebuie să stai jos sau în picioare. Apoi, țineți-vă brațele relaxate, poate înclinând capul pentru a le da de înțeles că ascultați și sunteți gata să auziți ce are de spus. Nu vreți să faceți pe nimeni să se simtă mai incomod decât se simte deja.

# Lingușirea te va duce pretutindeni

Uneori, să lingușești pe cineva poate funcționa cu adevărat. Nu vreți să nu fiți neautentici sau să exagerați cu complimentele pe care le faceți celeilalte persoane, dar este totuși important să vă amintiți cât de mult poate ajuta un pic de dragoste în plus. Există o șansă bună să te fi gândit deja la lucrurile pe care vrei să le spui, așa că de ce să nu le spui ce simți, atâta timp cât este pozitiv.

Lingușirea nu trebuie să însemne doar să spui cât de frumoasă sau de deșteaptă este cineva, ci poate fi la fel de simplu ca și cum i-ai lua gustarea preferată atunci când ești la magazin sau să-ți amintești să îi întrebi cum a fost vacanța dacă știi că este plecat în weekend. Unii oameni ar putea considera aceste lucruri ca fiind "pupături în fund" sau "a da nas în nas", dar încercarea de a crea legături pozitive ar trebui să facă parte din viața noastră de zi cu zi.

Chiar dacă cineva vede ceea ce faceți, tot apreciază efortul dumneavoastră conștient de a stabili o conexiune. În unele cazuri, poate fi foarte evident că cineva încearcă să te flateze, mai ales dacă este în mod normal introvertit sau pare neatent. În timp ce unii oameni pot fi deranjați de acest lucru, majoritatea vor aprecia totuși efortul pe care îl depuneți pentru a încerca să stabiliți o conexiune cu ei.

# Puterea cuvintelor

Tu, pentru că, liber, instantaneu și nou, acestea sunt cele mai puternice cuvinte din limba engleză. "Tu" este un cuvânt important, pentru că oamenilor le place să audă despre ei înșiși. Ascultați ce spun copiii de 1-3 ani atunci când sunteți în preajma lor. "Eu" și "al meu", vor deveni probabil o parte importantă a vocabularului lor. Ar putea fi chiar primul cuvânt pe care majoritatea oamenilor îl învață!

"Pentru că," este un cuvânt important, deoarece mulți oameni caută o explicație. Într-un cuvânt cu atât de multe curiozități și posibilități, ne putem simți copleșiți de cât de puțin știm. Oamenii sunt obsedați de etichete, iar majoritatea oamenilor vor să știe motivul din spatele unui lucru. Când aud cuvântul "pentru că", creierul lor se activează și devine mai alert, așteptând explicația pe care o caută cu disperare.

"Gratuit" este un cuvânt popular, din mai multe motive, în societatea noastră. Pe de o parte, înseamnă lucruri gratuite!

Oamenii vor cheltui trei sute de dolari pe ceva de care nu au nevoie, dacă asta înseamnă că vor primi un mic cadou GRATUIT împreună cu acesta. Poți hipnotiza literalmente pe cineva folosind cuvântul "gratuit".

"Gratuit", este, de asemenea, un cuvânt important, deoarece atât de mulți oameni își doresc libertate și independență în viața lor. Chiar și celei mai codependente persoane îi place să audă cuvântul "liber", chiar dacă este doar o iluzie a ceea ce înseamnă libertatea.

"Instantaneu", este un cuvânt important pentru că atât de mulți oameni sunt obsedați de timp. Cu toții trebuie să înfruntăm adevărul întunecat: vom muri într-o zi. Chiar și cei de 20 de ani trebuie să știe că zilele lor sunt numărate. Încercăm să luptăm împotriva schimbării cât de mult putem, dar timpul este invincibil, așa că, atunci când putem obține mai mult din el, suntem dependenți, cineva care promite ceva instantaneu va deveni popular.

"Nou", este ultimul dintre cele mai populare cinci cuvinte. Ca oameni, creierul nostru este programat să caute în mod constant o nouă creștere. Unii oameni se pot teme de schimbare, dar noi tot căutăm lucruri noi. "Nou," reprezintă creștere și viață în același timp. Unii oameni ar putea dori să poarte aceeași cămașă pe care o au de ani de zile, spre

deosebire de o cămașă nouă. Cu toate acestea, dacă li s-ar oferi un sandviș nou sau unul vechi, ar alege-o pe cea nouă.

Aceste cinci cuvinte sunt foarte importante pentru a fi incluse în vocabularul fiecăruia, indiferent dacă încercați să convingeți pe cineva sau nu.

Ceea ce faci cu corpul tău este important, dar cuvintele pe care decizi să le împărtășești sunt, de asemenea, foarte importante. Este important să fii atent, nu doar la ceea ce spui, ci și la ceea ce spune cealaltă persoană. Nu tot ceea ce se spune este exact ceea ce se vrea să se spună.

# Teorii psihologice

Cei mai mulți dintre noi au învățat încă din școala primară ce este o teorie științifică. De obicei, o teorie științifică implică ideile cuiva care apoi testează teoria respectivă pentru a vedea dacă ceea ce crede este adevărat. Teoriile psihologice sunt similare, în sensul că un psihiatru sau un psiholog se gândește la ceva ce observă în rândul pacienților săi, decide să își testeze teoria și apoi obține rezultate diferite. Există multe teorii psihologice importante și, cu cât știi mai multe, cu atât mai bine vei putea să le analizezi pe celelalte.

Sunt multe de știut despre multe aspecte diferite ale psihologiei pentru a înțelege toate teoriile psihologiei pe care lumea științei le are de oferit. Nu toată lumea trebuie să fie terapeut sau psihiatru pentru a înțelege care sunt diferitele teorii ale psihologiei.

Ar trebui, de asemenea, să încercați să vă creați propriile teorii. Poate că ați observat un comportament în rândul unui

grup de persoane cu care interacționați. Care este cauza principală pentru care aceștia reacționează în acest fel? Cum reacționează diferit la anumiți stimuli în comparație cu alte grupuri de persoane? Fiecare persoană este diferită, așa că nu toate teoriile se vor aplica. Este totuși foarte interesant să vedeți cât de des puteți avea dreptate în ceea ce privește predicțiile psihologice pe care le faceți.

Dacă nu te poți gândi la propria ta teorie pe care să o testezi, am adunat trei teorii care par a fi foarte populare și exacte în rândul majorității oamenilor și modalități prin care poți analiza oamenii din jurul tău. Acestea sunt teorii importante pentru a stabili conexiuni cu ceilalți, precum și pentru a-i convinge, dacă trebuie să o faci în anumite scenarii.

## Amorsare

Când vă gândiți la amorsare, probabil că asociați termenul cu vopsirea. Alegeți un grund pe care îl puneți pe perete înainte de a decide să pictați. Acest lucru va asigura că culoarea urâtă galben muștar a peretelui vopsit anterior nu se va vedea atunci când veți pune un strat proaspăt de albastru deschis. În termeni psihologici, amorsarea este foarte asemănătoare cu această idee.

Implică stabilirea conversațiilor și acțiunilor pentru pregătirea viitoare. Această idee este cea mai importantă în negocieri sau în momentele de persuasiune. Amorsarea implică strecurarea de cuvinte, imagini și idei într-o conversație înainte de a se confrunta cu lucrul real. Priming-ul este folosit pentru persoanele cărora nu le plac surprizele sau pentru cei care nu sunt dispuși să se schimbe.

Imaginați-vă un soț și o soție. Poate că soția vrea să aibă copii, dar nu este foarte sigură că soțul ei este pregătit. Ea știe că el reacționează prost la schimbare și, atunci când este confruntat, are tendința de a se închide în sine. I-a luat cinci ani pentru a-și convinge soțul să o ceară în căsătorie, așa că trebuie să fie atentă când vorbește despre copii. Ea va începe probabil să îl consolideze mai întâi prin a juca un film despre bebeluși. Poate că va face mici comentarii ici și colo despre faptul că își dorește un copil sau va face un ocol prin raionul de bebeluși al magazinului local. Vrea să înceapă conversația despre bebeluși, ca să nu fugă și să se ascundă atunci când el va aduce în sfârșit vorba despre asta.

Acest tip de comportament poate fi destul de manipulator dacă nu este folosit din motivele corecte. Dacă soțul femeii a declarat în repetate rânduri că nu vrea copii și că nu se va răzgândi niciodată, nu ar trebui să acorde prioritate acestui aspect. Cu toate acestea, există unele persoane care au nevoie de un impuls psihologic, iar speriatul soțului nu ar fi modalitatea de a face acest lucru. Modul în care acest

comportament ar fi negativ manipulator ar fi dacă cineva l-ar folosi doar pentru câștig personal. Dacă schimbarea, sau ceea ce este amorsat, va fi în beneficiul ambelor părți, atunci poate fi un instrument util pentru a obține ceea ce doriți.

## Ipoteza amplificării

O ipoteză de amplificare este cea care presupune creșterea entuziasmului sau a negativității în jurul unui anumit subiect. Mulți oameni pot folosi acest tip de proces fără să-și dea seama că fac acest lucru. Acest proces implică luarea unui alt subiect, obiect sau idee și, în esență, întărirea acestuia, făcându-l să pară mai atrăgător și amplificându-l la nivelul următor. Implică fie să vorbești despre ceva, fie să te bazezi pe el pentru a schimba perspectiva.

Să ne uităm la soțul și soția din ultima secțiune. El ar putea decide să folosească acest proces vorbind despre cât de grozavi sunt bebelușii. Poate că se va duce acasă și va discuta despre bebelușii prietenilor săi și despre cât de drăguți și perfecți sunt. Cu siguranță nu va menționa faptul că tricoul său are încă voma pe el, și în schimb va vorbi doar despre zgomotele și fețele adorabile pe care le face copilul. Alternativ, soțul ar putea să-și întărească ura față de copii, dacă asta este ceea ce simte cu adevărat. Poate că va sublinia

bebelușul care plânge atunci când sunt în public, spunând lucruri de genul: "Slavă Domnului că nu avem copii".

Ipoteza amplificării este, de obicei, adevărată, dar folosirea ei nu este întotdeauna cea mai bună opțiune. Uneori, este mai bine să fii sincer cu privire la propriile sentimente și să ai o discuție normală, fără înțelesuri ascunse. Acest tip de proces poate fi totuși util pentru cei care nu pot discuta lucrurile atât de deschis pe cât și-ar dori. Atunci când lucrați la diverse proiecte în afaceri sau în viața personală, dacă lucrați cu alte persoane, vor exista unele decizii de grup care trebuie luate. Uneori, procesul de amplificare vă poate ajuta să arătați ceea ce simțiți fără a distruge în mod direct ideile altor persoane sau a spune ceva care i-ar putea răni sau jigni pe alții.

## Efectul de penurie

Efectul de penurie este ideea că, atunci când există mai puțin din ceva, acel ceva poate deveni mai dezirabil. Acest lucru este gândit mai ales în domeniul vânzărilor. Gândiți-vă la ultimul magazin pe care l-ați vizitat. Sunt șanse să fi existat reclame care spuneau lucruri precum "au mai rămas doar două zile", "până la epuizarea stocurilor" sau "doar pentru o perioadă limitată". De cele mai multe ori, acestea nu sunt deloc adevărate și sunt fraze care sunt folosite doar pentru a-i face pe oameni să cumpere mai repede. Acest efect chiar

funcționează, motiv pentru care atât de multe întreprinderi încă îl folosesc. Același tip de efect poate fi creat în diferite conversații și relații. Atunci când încercați să convingeți pe cineva, limitarea timpului sau a disponibilității opțiunilor poate ajuta să îl convingeți mai repede.

A face pe durul poate fi de ajutor. Deși este important să vă arătați vulnerabilitatea față de ceilalți pentru a stabili conexiuni mai profunde, este, de asemenea, important să păstrați o anumită distanță. Există ideea că unora le plac "băieții răi", iar acest lucru este legat de efectul de raritate. Ideea că nu poți avea ceva îi face pe oameni să își dorească și mai mult acel ceva. Teama de regretul care vine odată cu neobținerea unui lucru poate fi ceea ce determină pe cineva să ia o decizie.

Gândiți-vă la un borcan de prăjituri. Dacă există două borcane, unul plin până la refuz, iar în celălalt au mai rămas doar trei sau patru fursecuri, majoritatea oamenilor vor alege borcanul aproape gol. S-ar putea ca ambele borcane să aibă același tip de fursecuri, dar cei mai mulți oameni vor presupune că borcanul aproape gol are fursecuri mai gustoase. Mai mulți oameni își dedică timpul și efortul pentru a mânca celelalte prăjituri, așa că s-ar putea să aibă ceva mai bun de oferit.

# Capitolul 3 - Persuasiunea subconștientului

Ideea de persuasiune subliminală implică convingerea cuiva să facă ceva sub nivelul său de conștiință. Nu vei convinge pe cineva în mod deschis dacă faci persuasiune subliminală. În schimb, veți încerca să îi convingeți să facă ceea ce doriți fără ca ei să realizeze ce faceți.

Ideea de persuasiune subliminală este gândită mai ales în publicitate. Există multe companii care vor face tot ce le stă în putință pentru a ne convinge să cumpărăm ceva, chiar dacă asta înseamnă să ne spele parțial creierul. Ideea de persuasiune subliminală nu trebuie să fie atât de periculoasă pentru cei care doresc să folosească această tactică pentru a ajuta la convingerea altora.

Există multe părți importante pentru a convinge subliminal pe cineva. În primul rând, trebuie să vă asigurați că o faceți din motivele corecte. Nu vreți să fiți cineva care le spală creierul altora. Nu este vorba de a intra în mintea lor și de a-i

păcăli să gândească ceva. În schimb, ar trebui să te uiți la ceea ce știi despre ei și să folosești acest lucru în planul tău de persuasiune.

## Nu este vorba de manipulare

Nu vrei niciodată să faci pe cineva să se simtă ca un nebun. Nu vreți să lăsați să cadă indicii pe furiș care să îi facă să își pună la îndoială propria sănătate mintală. Persuasiunea subliminală ar trebui să fie folosită doar ca o modalitate bună de a lăsa pe cineva să știe ce simți cu adevărat atunci când ți-ar putea fi prea frică să spui adevărul flagrant.

Unii oameni acceptă mai greu decât alții adevărul, persuasiunea sau realitatea. Acestui tip de persoană nu i se poate spune fără menajamente ce vrea cealaltă persoană. Uneori, oamenilor le place să nu fie de acord cu ceilalți doar de dragul de a fi controversați. Există modalități prin care puteți să cereți cuiva ceva în mod deschis.

Persuasiunea subliminală nu ar trebui să fie despre manipulare. Nu ar trebui niciodată să "păcăliți" pe cineva să facă ceva care vă va aduce doar beneficii. Ar trebui să folosiți această metodă pentru a încerca să vă împiedicați mai bine să fiți convins în mod subliminal. Această metodă este, de asemenea, utilă pentru persoanele încăpățânate, intimidante

sau pentru alte tipuri de persoane cu care nu se poate vorbi ușor.

## Încrederea este cheia

Trucul pentru a convinge subliminal pe cineva este să emani cât mai multă încredere. Există unele persoane care vor vedea încrederea flagrantă ca fiind iluzorie, așa că nu vreți să mergeți prea departe. Cu toate acestea, nimeni nu va fi convins, indiferent cât de subliminal ești, de cineva care nu-și poate apăra nici măcar propriile gânduri și opinii.

Încrederea este, de asemenea, importantă pentru a distrage atenția persoanei de la realizarea faptului că s-ar putea să încercați să o convingeți de ceva. Imaginați-vă că vorbiți cu mama sau cu tatăl dvs. în speranța de a putea împrumuta din nou mașina când erați adolescent. Veți dori să folosiți încrederea, dar nu atât de mult încât să credeți că nu vă pasă de permisiunea lor. Pentru a-i convinge în mod subliminal, probabil că vei aduce în discuție faptul că nimeni altcineva nu te poate conduce în siguranță la petrecere. În loc să le cereți în mod flagrant și să le oferiți opțiunea de a spune nu, în schimb, sunteți mai în măsură să îi influențați mai bine spre forma dvs. de gândire. Ar putea fi apoi ideea lor să vă împrumute mașina pentru weekend.

## Tehnici de limbaj corporal

În primul capitol, au fost discutate mai multe teorii diferite despre limbajul corporal, oferindu-vă o perspectivă asupra modului sau a motivelor pentru care cineva își folosește corpul în felul în care o face. Folosirea acelorași tehnici este importantă și atunci când vine vorba de persuasiunea subliminală. Veți dori să arătați încredere, menținând în același timp vulnerabilitatea, atunci când încercați să convingeți pe cineva în mod subliminal.

## Păstrați discursul clar

O parte importantă a persuasiunii subliminale este să vorbești clar despre ceea ce dorești. Unii oameni pot fi păcăliți dacă vorbiți repede sau folosiți cuvinte confuze pe care nu le înțeleg. Acest lucru este nedrept și poate fi o formă de manipulare negativă.

În loc să încerci să păcălești pe cineva să îți dea ceea ce vrei, o poți face într-un mod corect, care nu trebuie să îl deruteze. Planificați ceea ce aveți de spus dacă trebuie să spuneți, dar nu prea mult. Nu vreți ca discuția să vi se pară prea formală. În schimb, alegeți câteva puncte cheie pe care le considerați

necesare, precum și câteva cuvinte importante pe care doriți să le subliniați în discursul dumneavoastră.

Dacă cineva poate vedea că vorbiți cu dicție și încredere, va fi mai probabil să fie de acord cu ceea ce îi cereți decât dacă îl păcăliți să spună da folosind un limbaj confuz și încâlcit. În acest fel, dacă ceva nu merge bine mai târziu, după ce afacerea a fost încheiată, le puteți reaminti că le-ați explicat foarte clar termenii înainte de a fi de acord.

# Încadrarea conversației

Așa cum am menționat în secțiunea anterioară, este util să creați un cadru pentru conversația pe care o veți avea cu cealaltă persoană. Nu doriți niciodată să scrieți exact ceea ce urmează să spuneți, deoarece acest lucru va părea foarte static și evident exersat. Nimeni nu vrea să răspundă cu aceeași monedă sau să spună "da" cu afecțiune unui robot.

Încadrarea este importantă, deoarece ajută la construirea bazei persuasiunii dumneavoastră. Ar trebui să scrieți care este obiectivul dvs. și cum îl veți atinge. De asemenea, este important să includeți obstacolele și consecințele cu care v-ați putea confrunta, astfel încât să vă puteți pregăti bine și pentru acestea.

## Alegeți partea pozitivă

Poate fi greu să rămâi pozitiv, mai ales atunci când încerci să convingi pe cineva de ceva serios. Cu toate acestea,

pozitivitatea funcționează aproape întotdeauna mai bine decât folosirea negativității. Încadrează-ți cererea folosind cuvinte pozitive mai degrabă decât negative. Dacă trebuie să le cereți părinților dvs. să împrumutați 1.000 de dolari, poate fi foarte stresant. În loc să folosești explicații negative, cum ar fi: "Tocmai mi-am pierdut locul de muncă și sunt în urmă cu toate facturile și nu știu cum voi recupera", încearcă să fii mai pozitiv, cum ar fi: "Am nevoie doar de 1.000 de dolari pentru că sunt între două locuri de muncă, dar candidez la câteva posturi noi și știu că 1.000 de dolari este tot ce am nevoie pentru a mă asigura că nu rămân în urmă!".

Deși ambele situații sunt dificile, părinții tăi vor vedea că nu vor avea atât de mult de riscat cu a doua frază pe cât s-ar putea confrunta din primul scenariu. Situația este aceeași. Sunteți șomer și aveți nevoie de bani. Cu toate acestea, găsești pozitivitate în cea de-a doua frază, arătându-le părinților tăi și speranța scenariului. Acest lucru poate fi aplicat în mai multe feluri decât să ceri bani cuiva.

Fă-l pe celălalt să înceapă să spună mai des "da". În loc să întrebați pe cineva: "Când vom stabili data nunții?", încercați să întrebați: "Ce ziceți de 1 noiembrie?". În loc să le oferiți opțiunea de a lăsa baltă conversația, ar trebui să înfrunte problema cu capul înainte. Nu oferiți cuiva opțiunea de a evita conversația. În schimb, gândiți-vă la întrebări cu da sau nu pe care le puteți pune și care pot începe să orienteze conversația.

Un alt exemplu este acela de a-i cere colegului tău de cameră să organizeze o petrecere. Nu vreți să spuneți: "Pot să dau o petrecere mâine?" Acest lucru îi oferă opțiunea de a spune nu. În schimb, încercați să spuneți: "Ce-ar fi să dăm o petrecere mâine seară și apoi duminică putem petrece toată ziua făcând curățenie și relaxându-ne". Acest lucru le pune în minte ideea de ansamblu, astfel încât este mai probabil să spună da, în loc să îi puneți în fața unei idei pe care ar putea dori să o refuze imediat.

## Planifică-ți rezultatele

Atunci când scrieți o poveste, este întotdeauna o idee bună să vă gândiți la început, mijloc și sfârșit, înainte de a continua să scrieți cartea. În acest fel, puteți include la început lucruri care ar putea duce la indicii despre ceea ce se va întâmpla la sfârșit. De câte ori v-ați uitat la un film și v-ați dat seama că tot timpul au existat indicii despre cine era criminalul!

Acest tip de planificare este, de asemenea, important de făcut în anumite conversații. Dacă puteți planifica ceea ce doriți să obțineți dintr-o anumită interacțiune, puteți lăsa indicii în acest sens la începutul conversației. Aceasta este o

modalitate importantă de a începe și de a stabili cadrul pentru orice argument pe care îl veți aduce.

# Persuasiune fizică

Modul în care arătați fizic poate fi foarte convingător pentru ceilalți. Nu toată lumea are un fizic mare, așa că se poate simți ca și cum nu ar putea face față celorlalți. Poate fi o provocare să fii o persoană mică care trebuie să le țină piept celor care sunt mai mari!

În același timp, unele persoane mai mari pot găsi dificil să fie vulnerabile. Ei pot avea impresia că toată lumea se uită la mărimea lor, fără să le dea o șansă, gândindu-se că ar putea fi prea duri sau răi pentru a se apropia de ei.

Există modalități în jurul propriului nostru aspect fizic care ne pot ajuta să-i convingem pe ceilalți. Chiar dacă cineva este foarte mare, poate avea în continuare relații semnificative care nu se bazează pe frică. Cei care sunt mai mici decât majoritatea oamenilor pot avea totuși o voce puternică care să îi ajute să se apere atunci când au nevoie.

## Alegerea a ceea ce să poarte

Deși majoritatea oamenilor nu vor să recunoască acest lucru, ceea ce alegem să purtăm poate fi important, mai ales în timpul negocierilor. Primul pas pentru a alege ceea ce trebuie să purtați este să vă asigurați că este ceva în care vă simțiți confortabil. Acest lucru nu înseamnă neapărat pantaloni de trening, ci ceva care să fie cel puțin în ton cu stilul personal și o ținută în care chiar vei fi văzut. Ceilalți își pot da seama, când s-ar putea să nu porți ceva ce îți dorești de fapt. Un costum poate arăta ca un costum pe cineva care poartă în mod normal cămăși cu nasturi și pantaloni.

Următorul pas este să vă asigurați că ținuta este potrivită pentru eveniment. Unii oameni vor să se îmbrace cât mai elegant, crezând că cele mai bune bijuterii și cele mai bune haine îi vor face să arate mai bine decât majoritatea oamenilor. Vreți totuși să vă asigurați că nu exagerați, astfel încât să fiți abordabil.

Culorile și modelele sunt, de asemenea, importante de luat în considerare. Culorile calde pot fi primitoare, dar ceva prea îndrăzneț în roșu sau galben ar putea fi, de asemenea, un semnal de precauție pentru ceilalți. Albastrul și verdele pot fi, de asemenea, culori primitoare, dar nu vreți să arătați ca un rege al gheții cu prea mult albastru deschis. Modul în care

cineva răspunde la culoare poate fi un indiciu direct al modului în care va răspunde la persuasiunea ta.

## Mirosul contează

Mirosurile sunt mult mai convingătoare decât cred mulți oameni. Există unele mari magazine care chiar scot parfumuri de Crăciun în preajma sărbătorilor pentru a induce o stare de spirit mai veselă, ceea ce îi va determina pe oameni să cheltuiască mai mulți bani!

Atunci când alegeți un parfum, este important să purtați ceva care să se potrivească cu mirosul natural al corpului dumneavoastră. Mostrele de parfum pe care le vedeți în magazine nu sunt doar pentru a putea mirosi produsul. Sunt, de asemenea, pentru ca tu să poți încerca parfumul pentru o zi și să vezi cum se amestecă cu mirosul pe care îl emani în mod natural. Parfumul poate fi scump, dar priviți-l ca pe o investiție în direcția persuasiunii și nu doar ca pe ceva care vă va face să mirosiți bine.

# Tactici NLP

NLP înseamnă programare neuro-lingvistică. Ideea este de a analiza neurologia, lingvistica și programarea unei persoane pentru a ajuta la determinarea a ceea ce o face pe aceasta să fie un individ unic.

Fiecare are propria versiune a realității, bazată pe modul în care a fost crescut, precum și pe lucrurile care îl pasionează. Odată creată această realitate, ea poate deveni o formulă pentru modul în care aceștia gestionează diferite scenarii. NLP este discutată mai mult în prima carte, așa că, în acest moment, ar trebui să aveți o înțelegere de bază a ceea ce înseamnă.

Odată ce vă dați seama cum ar putea folosi alții tacticile NLP asupra voastră, puteți folosi și voi aceste tactici asupra altora.

## Devierea fiziologiei

Uneori, schimbarea spațiului fizic poate fi exact ceea ce aveți nevoie pentru a folosi NLP pentru a-i convinge sau a-i analiza pe ceilalți. Poate că ceva vă stă în cale în timpul unei conversații. Ați putea lua în considerare posibilitatea de a vă muta efectiv pe dumneavoastră și pe persoana cu care vorbiți pentru a crea un mediu mai primitor. Dacă simțiți că conversația nu merge așa cum doriți, poate luați o pauză la baie și oferiți persoanei un timp de singurătate.

Dacă vă întoarceți de la baie și lucrurile sunt în continuare la fel, sugerați o schimbare de locație. Poate că ați putea merge la o plimbare sau să ieșiți pe terasă. Uneori, nu trebuie să mergeți întotdeauna atât de departe. Poate că simpla schimbare a mișcărilor corpului sau a modului în care stați este suficientă pentru a reangaja cealaltă persoană.

## Vizualizare

Vizualizarea este o modalitate excelentă pentru unii oameni de a-și atinge obiectivele. Există atât de multe lucruri care pot părea inaccesibile, dar ai fi surprins să afli cât de multe poți realiza dacă vizualizezi ceea ce îți dorești.

Se poate începe prin a dori ca lucrurile să existe. Dacă vrei să te muți în L.A. pentru a deveni actriță, începe să vorbești despre asta. Nu le spuneți oamenilor că pur și simplu vreți să

o faceți la un moment dat. De fapt, spune că ai de gând să o faci și vei fi surprinsă de cât de mult te poți influența pentru a-ți atinge obiectivul.

De asemenea, scrieți-l dacă trebuie să îl faceți. Aceasta este mai mult o metodă de autopersuasiune decât o metodă pe care o poți folosi asupra altora, dar este totuși util să vorbești și să scrii despre obiectivele și dorințele pe care vrei să le vezi îndeplinite.

## Eliminarea capacității de a spune nu

Am abordat pe scurt acest aspect mai devreme, dar eliminarea capacității celeilalte persoane de a spune nu este o tactică NLP pe care o puteți folosi pentru persuasiune. În loc să spuneți: "Vrei să mergem la cină?", întrebați pe cineva: "Unde mergem la cină?". Nu le-ați dat opțiunea de a spune nu la întâlnirea voastră la cină. Probabil că va spune că nu poate, dar cel puțin încercați să eliminați această opțiune.

În loc să spui: "Pot să iau una?", spune: "Câte pot să iau?". Majoritatea oamenilor nici nu vor realiza că le-ați eliminat posibilitatea de a vă refuza.

# Concluzie

Această carte ar fi trebuit să vă ofere o înțelegere de bază a modului în care puteți analiza și convinge oamenii din jurul dumneavoastră. Deși fiecare individ este unic, există cu siguranță lucruri care sunt similare între oameni. Cei mai mulți dintre noi au o dorință de a-și satisface propriile nevoi și dorințe, iar atunci când aceste idei se concretizează, persoana poate fi mai bine analizată. Modul în care o persoană a fost crescută și mediul în care a crescut este foarte important în determinarea a ceea ce face ca o persoană să fie unică.

Atunci când îi analizăm pe ceilalți, începem prin a le privi limbajul corporal. Se țin ei înalți sau se ascund în spatele propriului corp? Felul în care cineva își folosește ochii, fața și brațele este cea mai importantă parte în determinarea a ceea ce sunt cu adevărat. Îți poți da seama că cineva care pare încrezător poate fi de fapt slăbit de anxietatea sa dacă începi să observi modul în care se ține pe sine. De asemenea, ați putea descoperi că cineva în care credeați că puteți avea încredere vă înșală de fapt.

Poate fi dificil de identificat cu exactitate ce anume îi deosebește pe cineva de ceilalți și de ce se comportă așa cum o face. Nu veți avea niciodată o înțelegere completă a unei alte persoane, dar cel puțin veți putea începe să vă dați seama de ce ar putea acționa așa cum o face.

Odată ce reușiți să analizați o persoană, puteți începe să o convingeți. Acest lucru este important în unele cazuri pentru a obține ceea ce vă doriți sau, cel puțin, pentru a obține ceea ce meritați. Așa cum am discutat în prima carte, puteți citi acest lucru la nesfârșit, dar dacă nu acționați, nimic nu se va schimba. Poate fi dificil să începi să devii conștient de tine însuți, dar acesta este un pas esențial pentru a deveni conștient de cei din jurul tău.

Odată ce veți avea capacitatea de a vă analiza pe dumneavoastră și pe ceilalți, veți putea să-i convingeți și să-i convingeți mai bine și pe ei. Când veți putea face acest lucru, veți realiza toată puterea pe care o aveți asupra propriei vieți.